

1. El condicionamiento operante:

- Qué es, cómo funciona y ejemplos

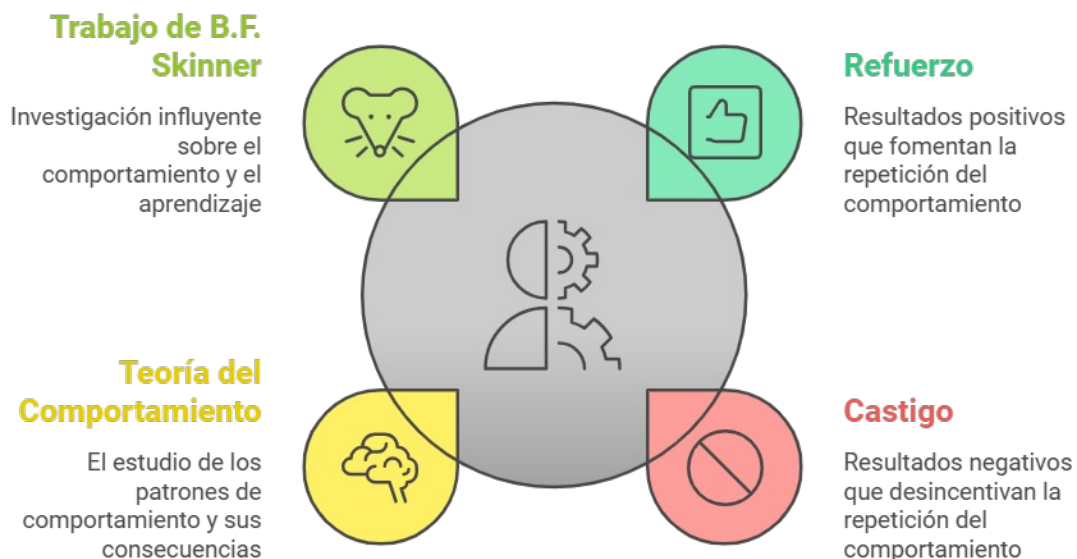
El condicionamiento operante, o condicionamiento instrumental, es una teoría del aprendizaje en la que el comportamiento se ve influido por sus consecuencias. El comportamiento que es reforzado (recompensado) probablemente se repetirá, y el comportamiento que es castigado ocurrirá con menos frecuencia.

En la década de 1920, John B. Watson había abandonado la psicología académica, y otros conductistas empezaron a ser influyentes, proponiendo nuevas formas de aprendizaje distintas del condicionamiento clásico. Quizás el más importante de ellos fue Burrhus Frederic Skinner. Aunque, por razones obvias, se le conoce más comúnmente como B.F. Skinner.

Las opiniones de Skinner eran algo menos extremas que las de Watson (1913). Skinner creía que sí tenemos algo parecido a una mente, pero que simplemente es más productivo estudiar el comportamiento observable que los acontecimientos mentales internos.

El trabajo de Skinner se basaba en la opinión de que el condicionamiento clásico era demasiado simplista para explicar completamente el complejo comportamiento humano. Creía que la mejor forma de entender el comportamiento era examinar sus causas y consecuencias. A este enfoque lo denominó condicionamiento operante.

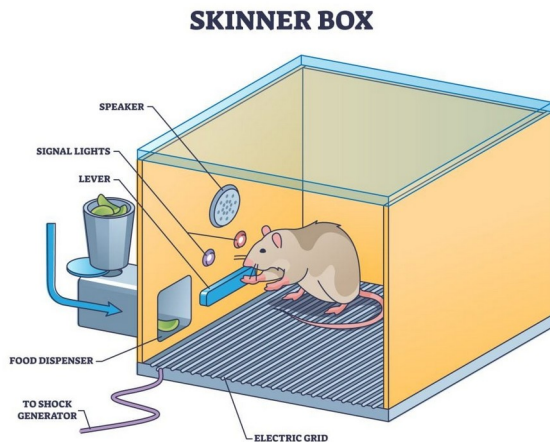
Comprendiendo el Condicionamiento Operante



- Cómo funciona

Skinner es considerado el padre del condicionamiento operante, pero su trabajo se basó en la Ley del Efecto de Thorndike (1898). Según este principio, es probable que se repita una conducta seguida de consecuencias agradables, y es menos probable que se repita una conducta seguida de consecuencias desagradables.

Skinner introdujo un nuevo término en la Ley del Efecto: el Refuerzo. La conducta que se refuerza tiende a repetirse (es decir, se refuerza); la conducta que no se refuerza tiende a extinguirse (es decir, se debilita).



Skinner (1948) estudió el condicionamiento operante realizando experimentos con animales, a los que colocó en una «caja de Skinner», similar a la caja rompecabezas de Thorndike.

La caja de Skinner, también conocida como cámara de condicionamiento operante, es un dispositivo utilizado para registrar objetivamente el comportamiento de un animal en un marco de tiempo comprimido. Un animal puede ser recompensado o castigado por realizar determinados comportamientos, como presionar una

palanca (en el caso de las ratas) o picotear una llave (en el caso de las palomas).

Skinner identificó tres tipos de respuestas, u operantes, que pueden seguir a un comportamiento.

- **Operantes neutros:** Respuestas del entorno que ni aumentan ni disminuyen la probabilidad de que se repita una conducta.
- **Reforzadores:** Respuestas del entorno que aumentan la probabilidad de que se repita una conducta. Los reforzadores pueden ser positivos o negativos.
- **Castigadores:** Respuestas del entorno que disminuyen la probabilidad de que se repita un comportamiento. El castigo debilita el comportamiento.

Todos podemos pensar en ejemplos de cómo los reforzadores y los castigadores han afectado a nuestro comportamiento. Cuando eras niño, probablemente probaste una serie de conductas y aprendiste de sus consecuencias.

Por ejemplo, cuando eras más joven, si probabas a fumar en el colegio y la principal consecuencia era que te metías en el grupo con el que siempre querías salir, habrías sido reforzado positivamente (es decir, recompensado) y probablemente repetirías la conducta.

Si, por el contrario, la principal consecuencia fuera que te pillaran, te dieran una paliza, te suspendieran del colegio y tus padres se involucraran, seguramente te

habrían castigado y, en consecuencia, sería mucho menos probable que ahora fumaras.

2. Refuerzo positivo

La teoría del condicionamiento operante de F. Skinner describe el refuerzo positivo. En el refuerzo positivo, una respuesta o conducta se refuerza mediante recompensas, lo que conduce a la repetición de la conducta deseada. La recompensa es un estímulo reforzador.

Los reforzadores primarios son estímulos que se refuerzan de forma natural porque no se aprenden y satisfacen directamente una necesidad, como la comida o el agua.

Los reforzadores secundarios son estímulos que se refuerzan a través de su asociación con un reforzador primario, como el dinero o las notas escolares. No satisfacen directamente una necesidad innata, pero pueden ser el medio. Así pues, un reforzador secundario puede ser un motivador tan poderoso como un reforzador primario.

Skinner demostró cómo funcionaba el refuerzo positivo colocando una rata hambrienta en su caja Skinner. La caja contenía una palanca en un lateral, y cuando la rata se movía por la caja, accidentalmente golpeaba la palanca. Inmediatamente, lo hacía para que cayera una bolita de comida en un recipiente situado junto a la palanca.

Después de introducirlas en la caja unas cuantas veces, las ratas aprendieron rápidamente a ir directamente a la palanca. La consecuencia de recibir comida si pulsaban la palanca aseguraba que repitieran la acción una y otra vez.

Después de meterlas en la caja unas cuantas veces, las ratas aprendieron rápidamente a ir directamente a la palanca. La consecuencia de recibir comida si pulsaban la palanca les aseguraba que repetirían la acción una y otra vez.

El refuerzo positivo refuerza un comportamiento al proporcionar una consecuencia que el individuo encuentra gratificante. Por ejemplo, si tu profesor te da 5 libras cada vez que terminas los deberes (es decir, una recompensa), será más probable que repitas este comportamiento en el futuro, reforzando así la conducta de terminar los deberes.

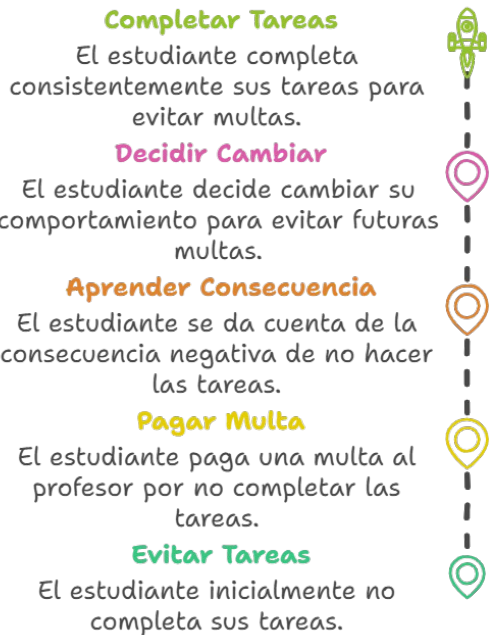
El principio de Premack es una forma de refuerzo positivo en el condicionamiento operante. Sugiere utilizar una actividad preferida (conducta de alta probabilidad) como recompensa por completar una menos preferida (conducta de baja probabilidad).

Este método incentiva el comportamiento menos deseable al asociarlo con un resultado deseable, reforzando así el comportamiento menos favorecido.

3. Refuerzo negativo

El refuerzo negativo es la terminación de un estado desagradable tras una respuesta, se conoce como refuerzo negativo porque es la eliminación de un

Logrando la Finalización de Tareas



estímulo adverso que es «gratificante» para el animal o la persona. El refuerzo negativo refuerza el comportamiento porque detiene o elimina una experiencia desagradable. Por ejemplo, si un estudiante no termina los deberes, le das 5 £ a tu profesor. Terminarás los deberes para evitar pagar 5 libras, reforzando así la conducta de terminar los deberes.

Skinner demostró cómo funcionaba el refuerzo negativo colocando una rata en su caja de Skinner y someténdola a una corriente eléctrica desagradable que le causaba cierto malestar. Cuando la rata se movía por la caja, accidentalmente golpeaba la palanca.

En cuanto lo hacía, la corriente eléctrica se desconectaba. Las ratas aprendieron

rápidamente a ir directamente a la palanca después de haber sido introducidas en la caja unas cuantas veces. La consecuencia de escapar de la corriente eléctrica hacía que repitieran la acción una y otra vez.

De hecho, Skinner incluso enseñó a las ratas a evitar la corriente eléctrica encendiendo una luz justo antes de que ésta se produjera. Las ratas aprendieron pronto a pulsar la palanca cuando se encendía la luz porque sabían que así evitarían que se encendiera la corriente eléctrica.

Estas dos respuestas aprendidas se conocen como *aprendizaje por escape* y *aprendizaje por evitación*.

4. Castigo

El castigo es lo contrario del refuerzo, ya que está diseñado para debilitar o eliminar una respuesta en lugar de aumentarla. Es un acontecimiento aversivo que disminuye el comportamiento que sigue.

Al igual que el refuerzo, el castigo puede funcionar aplicando directamente un estímulo desagradable, como un choque, tras una respuesta, o eliminando un estímulo potencialmente gratificante, por ejemplo, descontando el dinero de bolsillo de alguien para castigar un comportamiento indeseable.

Nota: No siempre es fácil distinguir entre castigo y refuerzo negativo.

Son dos métodos distintos de castigo que se utilizan para disminuir la probabilidad de que se repita un comportamiento específico, pero implican diferentes tipos de consecuencias:

- **Castigo positivo:**

- El castigo positivo consiste en añadir un estímulo aversivo o algo desagradable inmediatamente después de un comportamiento para disminuir la probabilidad de que ese comportamiento se repita en el futuro.
- Pretende debilitar la conducta objetivo asociándola a una consecuencia indeseable.
- Ejemplo: Un niño recibe una reprimenda (un estímulo aversivo) de sus padres inmediatamente después de pegar a su hermano. Con ello se pretende disminuir la probabilidad de que el niño vuelva a pegar a su hermano.

- **Castigo negativo:**

- El castigo negativo consiste en retirar un estímulo deseable o algo gratificante inmediatamente después de un comportamiento para disminuir la probabilidad de que ese comportamiento se repita en el futuro.
- Pretende debilitar el comportamiento objetivo quitando algo que el individuo valora o disfruta.
- Ejemplo: Un adolescente pierde el privilegio de jugar a la videoconsola (un estímulo deseable) por no hacer las tareas domésticas. Con ello se pretende disminuir la probabilidad de que el adolescente descuide sus tareas en el futuro.

Hay muchos problemas con el uso del castigo, como por ejemplo:

- El comportamiento castigado no se olvida, se suprime - el comportamiento vuelve cuando el castigo ya no está presente.
- Provoca un aumento de la agresividad - demuestra que la agresividad es una forma de afrontar los problemas.
- Crea miedo que puede generalizarse a comportamientos indeseables, por ejemplo, miedo a la escuela.
- No le guía necesariamente hacia el comportamiento deseado - el refuerzo le dice lo que tiene que hacer, y el castigo sólo le dice lo que no tiene que hacer.

Ejemplos de condicionamiento operante

1. **Refuerzo positivo:** Supongamos que usted es entrenador y quiere que su equipo mejore su precisión en los pases de fútbol. Cuando los jugadores

ejecutan pases precisos durante el entrenamiento, elogia su técnica. Esta retroalimentación positiva les anima a repetir el pase correcto.

2. **Refuerzo negativo:** Si observa que su equipo trabaja junto de forma eficaz y muestra un excelente espíritu de equipo durante una dura sesión de entrenamiento, puede dar por terminada la sesión antes de lo previsto, lo que el equipo percibe como un alivio. Comprenden que el trabajo en equipo conduce a resultados positivos, lo que refuerza el comportamiento de equipo.
3. **Castigo negativo:** Si un oficinista llega tarde continuamente, su jefe podría revocarle el privilegio del horario flexible. Esta supresión de un estímulo positivo anima al empleado a ser puntual.
4. **Refuerzo positivo:** Entrenar a un gato para que use la caja de arena puede lograrse dándole una golosina cada vez que la use correctamente. El gato asociará el comportamiento con la recompensa y es probable que lo repita.
5. **Castigo negativo:** Si un adolescente se queda fuera de casa después del toque de queda, sus padres pueden quitarle la videoconsola durante una semana. Esto hace que sea más probable que el adolescente respete su toque de queda en el futuro para evitar perder algo que valora.
6. **Castigo ineficaz:** Tu hijo se niega a acabarse las verduras de la cena. Le castigas no permitiéndole comer postre, pero el niño sigue negándose a comer verdura la próxima vez. El castigo parece ineficaz.
7. **Aplicaci**
8. **ón del principio de Premack:** Puede motivar a su hijo para que coma verdura ofreciéndole una actividad que le guste después de terminar la comida. Por ejemplo, por cada verdura que coma, tendrá cinco minutos más de videojuegos. Ellos valoran el tiempo de videojuegos, lo que podría animarles a comer verdura.
9. **Otros ejemplos del principio de Premack:**
 - o Un alumno al que no le gusta la historia pero le encanta el arte podría ganar tiempo extra en el estudio de arte por cada capítulo de historia repasado.
 - o Por cada 10 minutos que una persona dedica a las tareas domésticas, puede dedicar 5 minutos a su afición favorita.
 - o Por cada día de alimentación sana, una persona se permite un trocito de chocolate negro al final del día.
 - o Un niño puede elegir entre sacar la basura o fregar los platos. Si se les da a elegir, es más probable que realicen la tarea de buena gana.

El experimento de la paloma de Skinner

B.F. Skinner realizó varios experimentos con palomas para demostrar los principios del condicionamiento operante.

Uno de los más famosos de estos experimentos se conoce coloquialmente como «La superstición en la paloma».

Este experimento se llevó a cabo para explorar los efectos del refuerzo no contingente en palomas, dando lugar a algunas observaciones fascinantes que pueden compararse con las supersticiones humanas.

Suscríbase a Simplemente Psicología

Reciba actualizaciones sobre las últimas publicaciones y más directamente en su bandeja de entrada.

Acepto recibir correos electrónicos y anuncios personalizados.

El refuerzo no contingente (RNC) se refiere a un método en el que las recompensas (o refuerzos) se entregan independientemente del comportamiento del individuo. En otras palabras, el refuerzo se da en momentos o intervalos determinados, independientemente de lo que haga el individuo.

El experimento:

1. Las palomas fueron llevadas a un estado de hambre, reducidas al 75% de su peso bien alimentadas.
2. Se les colocó en una jaula con una tolva de comida que podía presentarse durante cinco segundos cada vez.
3. En lugar de que la comida se diera como resultado de una acción específica de la paloma, se presentaba a intervalos regulares, independientemente del comportamiento de la paloma.

Observación:

1. Con el tiempo, Skinner observó que las palomas empezaron a asociar cualquier acción aleatoria que realizaban cuando se les entregaba la comida con la entrega de la propia comida.
2. Esto llevó a las palomas a repetir estas acciones, creyendo (en términos antropomórficos) que su comportamiento estaba provocando la aparición de la comida.

Resultados:

1. En la mayoría de los casos, las palomas desarrollaron diferentes comportamientos o rituales «supersticiosos». Por ejemplo, una paloma giraba en sentido contrario a las agujas del reloj entre las presentaciones de comida, mientras que otra metía la cabeza en una esquina de la jaula.

2. Estos comportamientos no aparecieron hasta que se introdujo la tolva de comida y se presentó periódicamente.
3. Estos comportamientos no estaban inicialmente relacionados con la entrega de comida pero se vincularon en la mente de la paloma debido a la coincidencia en el tiempo de la entrega de comida.
4. Los comportamientos parecían estar asociados con el entorno, lo que sugiere que las palomas respondían a ciertos aspectos de su entorno.
5. La tasa de refuerzo (la frecuencia con la que se presentaba la comida) desempeñó un papel importante. Los intervalos más cortos entre las presentaciones de comida conducían a un condicionamiento más rápido y definido.
6. Una vez establecido un comportamiento, el intervalo entre refuerzos podía aumentarse sin que disminuyera el comportamiento.
7. Comportamiento supersticioso:
Las palomas comenzaron a actuar como si sus comportamientos tuvieran un efecto directo en la presentación de la comida, aunque no había tal conexión. Esto se asemeja a las supersticiones humanas, donde se cree que los rituales pueden cambiar los resultados, incluso si no tienen un efecto real.

Por ejemplo, un jugador de cartas podría tener rituales para cambiar su suerte, o un jugador de bolos podría hacer gestos creyendo que pueden influir en una bola ya en movimiento.

Conclusión:

Este experimento demuestra que los comportamientos pueden ser condicionados incluso sin una relación directa de causa y efecto. Al igual que los humanos, las palomas pueden desarrollar comportamientos "supersticiosos" basados en ocurrencias coincidentes.

Este estudio no solo ilumina las complejidades del condicionamiento operante, sino que también establece paralelismos entre los comportamientos animales y humanos ante refuerzos aleatorios.

Programas de Refuerzo

Imagina una rata en una "caja de Skinner." En el condicionamiento operante, si no se entrega una pastilla de comida inmediatamente después de presionar la palanca, entonces después de varios intentos, la rata deja de presionar la palanca (¿cuánto tiempo seguiría alguien yendo a trabajar si su empleador dejara de pagarle?). El comportamiento ha sido extinguido.

Los conductistas descubrieron que diferentes patrones (o programas) de refuerzo tenían diferentes efectos en la velocidad de aprendizaje y extinción. Ferster y Skinner (1957) idearon diferentes formas de administrar el refuerzo y encontraron que esto tenía efectos en

1. La Tasa de Respuesta - La tasa a la que la rata presionó la palanca (i.e., how hard the rat worked).
2. La Tasa de Extinción - La tasa a la que se extingue la pulsación de la palanca (i.e., how soon the rat gave up).

Cómo funcionan los programas de refuerzo

Skinner descubrió que el refuerzo de razón variable produce la tasa más lenta de extinción. (i.e., people will continue repeating the behavior for the longest time without reinforcement). El tipo de refuerzo con la tasa de extinción más rápida es el refuerzo continuo.

(A) Refuerzo Continuo

Un animal o humano recibe refuerzo positivo cada vez que ocurre un comportamiento específico, por ejemplo, cada vez que se presiona una palanca, se entrega un pellet y luego se detiene la entrega de comida.

La tasa de respuesta es LENTA.

La tasa de extinción es RÁPIDA.

(B) Reforzamiento de razón fija

El comportamiento se refuerza solo después de que el comportamiento ocurre un número específico de veces. por ejemplo, se da un refuerzo después de cada tantas respuestas correctas, por ejemplo, después de cada 5ª respuesta. Por ejemplo, un niño recibe una estrella por cada cinco palabras escritas correctamente.

La tasa de respuesta es RÁPIDA.

La tasa de extinción es MEDIA.

(C) Refuerzo de Intervalo Fijo

Se da un refuerzo después de un intervalo de tiempo fijo siempre que se haya dado al menos una respuesta correcta. Un ejemplo es ser pagado por hora. Otro ejemplo sería que cada 15 minutos (media hora, hora, etc.) se entregue un pellet (siempre que se haya presionado al menos una vez la palanca) y luego se detenga la entrega de comida.

La tasa de respuesta es MEDIA.

La tasa de extinción es MEDIA.

(D) Proporción Variable El comportamiento de refuerzo se refuerza después de un número impredecible de veces. Por ejemplo, jugar a los

juegos de azar o pescar.

La tasa de respuesta es RÁPIDA.

La tasa de extinción es LENTA. (very hard to extinguish because of unpredictability)

(E) Refuerzo de Intervalo Variable

Una vez que se ha dado una respuesta correcta, se proporciona refuerzo después de que haya pasado un tiempo impredecible, por ejemplo, en promedio cada 5 minutos. Un ejemplo es una persona autónoma que recibe pagos en momentos impredecibles.

La tasa de respuesta es RÁPIDA.

La tasa de extinción es LENTA.

Aplicaciones en Psicología

1. Terapia de Modificación de Conducta

La modificación de conducta es un conjunto de técnicas terapéuticas basadas en el condicionamiento operante. (Skinner, 1938, 1953). El principio principal consiste en cambiar los eventos ambientales que están relacionados con el comportamiento de una persona. Por ejemplo, el refuerzo de comportamientos deseados y la ignorancia o el castigo de los indeseados.

Esto no es tan simple como parece: reforzar siempre el comportamiento deseado, por ejemplo, es básicamente soborno.

Hay diferentes tipos de refuerzos positivos. El refuerzo primario es cuando una recompensa fortalece un comportamiento por sí misma. El refuerzo secundario es cuando algo fortalece un comportamiento porque conduce a un refuerzo primario.

Suscríbete a Simply Psychology

Recibe actualizaciones sobre las publicaciones más recientes y más directamente en tu bandeja de entrada.

Sitio web

Tu correo electrónico...

SUSCRIBIRSE

Consiento recibir correos electrónicos y anuncios personalizados.

Ejemplos de terapia de modificación de conducta incluyen la economía de fichas y el modelado de conducta.

8. Economía de Tokens

La economía de fichas es un sistema en el que los comportamientos específicos se refuerzan con fichas (reforzadores secundarios) y luego se intercambian por recompensas. (primary reinforcers).

Las fichas pueden ser en forma de dinero falso, botones, fichas de póker, pegatinas, etc. Mientras que las recompensas pueden variar desde bocadillos hasta privilegios o actividades. Por ejemplo, los maestros utilizan la economía de fichas en la escuela primaria al darles a los niños pequeños pegatinas para recompensar el buen comportamiento.

Se ha encontrado que la economía de fichas es muy efectiva en el manejo de pacientes psiquiátricos. Sin embargo, los pacientes pueden volverse demasiado dependientes de las fichas, lo que les dificulta adaptarse a la sociedad una vez que salen de la prisión, el hospital, etc.

El personal que implementa un programa de economía de fichas tiene mucho poder. Es importante que el personal no favorezca ni ignore a ciertos individuos si el programa va a funcionar. Por lo tanto, el personal necesita ser capacitado para otorgar fichas de manera justa y consistente, incluso cuando hay cambios de turno, como en las prisiones o en un hospital psiquiátrico.

Modelado de comportamiento

Otra contribución importante hecha por Skinner (1951) es la noción de modelado del comportamiento a través de aproximaciones sucesivas.

Skinner argumenta que los principios del condicionamiento operante pueden ser utilizados para producir comportamientos extremadamente complejos si las recompensas y los castigos se administran de tal manera que animen a un organismo a acercarse cada vez más al comportamiento deseado.

En el modelado, la forma de una respuesta existente se cambia gradualmente a lo largo de ensayos sucesivos hacia un comportamiento objetivo deseado al recompensar segmentos exactos del comportamiento.

Para lograr esto, las condiciones (o contingencias) requeridas para recibir la recompensa deben cambiar cada vez que el organismo se acerque un paso más al comportamiento deseado.

Según Skinner, la mayoría del comportamiento animal y humano (incluido el lenguaje) puede explicarse como un producto de este tipo de aproximación sucesiva.

9. 2. Aplicaciones Educativas

En la situación de aprendizaje convencional, el condicionamiento

operante se aplica en gran medida a cuestiones de gestión de la clase y de los estudiantes, en lugar de al contenido de aprendizaje. Es muy relevante para moldear el rendimiento de las habilidades.

Una forma sencilla de moldear el comportamiento es proporcionar retroalimentación sobre el desempeño del aprendiz, por ejemplo, cumplidos, aprobación, aliento y afirmación.

Una relación variable produce la tasa de respuesta más alta para los estudiantes que aprenden una nueva tarea, donde el refuerzo inicial (por ejemplo, elogios) ocurre a intervalos frecuentes, y a medida que mejora el rendimiento, el refuerzo ocurre con menos frecuencia, hasta que eventualmente solo se refuerzan los resultados excepcionales.

Por ejemplo, si un maestro quisiera animar a los estudiantes a responder preguntas en clase, debería elogiarlos por cada intento. (regardless of whether their answer is correct). Gradualmente, el maestro solo elogiará a los estudiantes cuando su respuesta sea correcta, y con el tiempo solo se elogiarán las respuestas excepcionales.

Los comportamientos no deseados, como la impuntualidad y dominar la discusión en clase, pueden extinguirse al ser ignorados por el maestro. (rather than being reinforced by having attention drawn to them). Esta no es una tarea fácil, ya que el maestro puede parecer insincero si piensa demasiado en la manera de comportarse.

El conocimiento del éxito también es importante ya que motiva el aprendizaje futuro. Sin embargo, es importante variar el tipo de refuerzo dado para que el comportamiento se mantenga.

Esta no es una tarea fácil, ya que el maestro puede parecer insincero si piensa demasiado en la manera de comportarse.

Condicionamiento Operante vs. Condicionamiento Clásico

Tipo de Aprendizaje

Aunque ambos tipos de condicionamiento implican aprendizaje, el condicionamiento clásico es pasivo (respuesta automática a estímulos), mientras que el condicionamiento operante es activo. (behavior is influenced by consequences).

El condicionamiento clásico vincula una respuesta involuntaria con un estímulo. Ocurre de manera pasiva por parte del aprendiz, sin recompensas ni castigos. Un ejemplo es un perro que salivaba al sonido de una campana asociada con la comida.

El condicionamiento operante conecta el comportamiento voluntario

con una consecuencia. El condicionamiento operante requiere que el aprendiz participe activamente y realice algún tipo de acción para ser recompensado o castigado. Es activa, con el comportamiento del aprendiz influenciado por recompensas o castigos. Un ejemplo es un perro que se sienta a la orden para recibir una golosina.

10. Proceso de Aprendizaje

El condicionamiento clásico implica el aprendizaje mediante la asociación de estímulos que resultan en respuestas involuntarias, mientras que el condicionamiento operante se centra en el aprendizaje a través de las consecuencias, moldeando comportamientos voluntarios.

Aprendizaje por Asociación (Condicionamiento Clásico): En el aprendizaje por asociación, una persona (o animal) aprende a asociar dos estímulos, lo que provoca un cambio en el comportamiento. Un estímulo neutro se empareja con un estímulo incondicionado que naturalmente desencadena una respuesta.

Con el tiempo, la persona responde al estímulo neutral como si fuera el estímulo incondicionado, incluso cuando se presenta solo. La respuesta es involuntaria y automática.

Un ejemplo es un perro que salivando (respuesta) al sonido de una campana (estímulo neutro) después de que se ha emparejado repetidamente con comida. (unconditioned stimulus).

Aprendizaje por Consecuencias (Condicionamiento Operante): En el aprendizaje por consecuencias, el comportamiento se aprende en función de sus resultados o consecuencias. El aprendiz está activo y la respuesta es voluntaria.

El comportamiento seguido de consecuencias agradables (recompensas) es más probable que se repita, mientras que el comportamiento seguido de consecuencias desagradables (castigos) es menos probable que se repita.

Por ejemplo, si un niño recibe elogios (consecuencia agradable) por limpiar su habitación (comportamiento), es más probable que limpie su habitación en el futuro.

Por el contrario, si les regañan (consecuencia desagradable) por no hacer su tarea, es más probable que la completen la próxima vez para evitar el regaño.

Temporización del Estímulo y Respuesta

El momento de la respuesta en relación con el estímulo difiere entre el condicionamiento clásico y el condicionamiento operante:

Condicionamiento Clásico (respuesta después del estímulo): En esta forma de condicionamiento, la respuesta ocurre después del estímulo. El comportamiento (respuesta) está determinado por lo que lo precede. (stimulus).

Por ejemplo, en el clásico experimento de Pavlov, los perros empezaron a salivar (respuesta) después de escuchar la campana (estímulo) porque la asociaron con la comida.

Condicionamiento Operante (respuesta antes del estímulo): En esta forma de condicionamiento, la respuesta generalmente ocurre antes de la consecuencia. (which acts as the stimulus for future behavior). La consecuencia anticipada influye en el comportamiento o en lo que le sigue. Es una forma más activa de aprendizaje, donde los comportamientos son reforzados o castigados, influyendo así en su probabilidad de repetición.

Por ejemplo, un niño podría comportarse bien (comportamiento) en anticipación a una recompensa (consecuencia), o evitar un cierto comportamiento para prevenir un posible castigo.

Resumen

Al observar los estudios clásicos de Skinner sobre el comportamiento de las palomas y las ratas, podemos identificar algunas de las principales suposiciones del enfoque conductista.

- La psicología debe ser vista como una ciencia, para ser estudiada de manera científica. El estudio de Skinner sobre el comportamiento de las ratas se llevó a cabo en condiciones de laboratorio cuidadosamente controladas.
- El conductismo se preocupa principalmente por el comportamiento observable, en contraposición a los eventos internos como el pensamiento y la emoción. Nota que Skinner no dijo que las ratas aprendieran a presionar una palanca porque querían comida. En cambio, se concentró en describir el comportamiento fácilmente observable que adquirieron las ratas.
- La principal influencia en el comportamiento humano es el aprendizaje a partir de nuestro entorno. En el estudio de Skinner, debido a que la comida seguía a un comportamiento particular, las ratas aprendieron a repetir ese comportamiento, es decir, el condicionamiento operante.
- Hay poca diferencia entre el aprendizaje que ocurre en los humanos y el que ocurre en otros animales. Por lo tanto, la investigación (por

ejemplo, el condicionamiento operante) se puede llevar a cabo tanto en animales (ratas / palomas) como en humanos. Skinner propuso que la forma en que los humanos aprenden comportamientos es muy similar a la forma en que los ratones aprendieron a presionar una palanca.

Entonces, si tu idea de la psicología como legos siempre ha sido la de personas en laboratorios con batas blancas observando a ratas desafortunadas intentar navegar laberintos para llegar a su cena, entonces probablemente estés pensando en la psicología conductual.

El conductismo y sus ramificaciones tienden a estar entre las perspectivas psicológicas más científicas. El énfasis de la psicología conductual está en cómo aprendemos a comportarnos de ciertas maneras.

Todos estamos constantemente aprendiendo nuevos comportamientos y cómo modificar nuestro comportamiento existente. La psicología conductual es el enfoque psicológico que se centra en cómo se produce este aprendizaje. Evaluación Crítica

El condicionamiento operante puede explicar una amplia variedad de comportamientos, desde el proceso de aprendizaje hasta la adicción y la adquisición del lenguaje. También tiene aplicaciones prácticas (como la economía de fichas) que se pueden usar en aulas, prisiones y hospitales psiquiátricos.

Los investigadores han encontrado formas innovadoras de aplicar los principios del condicionamiento operante para promover la salud y el cambio de hábitos en los seres humanos.

En un estudio reciente, el condicionamiento operante utilizando realidad virtual (VR) ayudó a los pacientes con accidente cerebrovascular a usar su extremidad debilitada con más frecuencia durante la rehabilitación. Los pacientes cambiaron su peso en los juegos de realidad virtual maniobrando un objeto virtual. Cuando aumentaron el peso en su lado debilitado, recibieron recompensas como estrellas. Este refuerzo positivo condicionó un mayor uso del miembro paretico. (Kumar et al., 2019).

Suscríbete a Simply Psychology

Recibe actualizaciones sobre las publicaciones más recientes y más directamente en tu bandeja de entrada.

Sitio web

Tu correo electrónico...

SUSCRIBIRSE

Consiento recibir correos electrónicos y anuncios personalizados. Otro estudio utilizó el condicionamiento operante para ayudar a dejar de fumar. Los participantes ganaron vales canjeables por bienes y servicios por reducir el tabaquismo. Este sistema de recompensas reforzó la disminución del consumo de cigarrillos. Muchos participantes lograron la abstinencia a largo plazo. (Dallery et al., 2017).

A través del refuerzo repetido, el condicionamiento operante puede facilitar la formación de hábitos de ejercicio y alimentación. Una persona que intenta hacer más ejercicio podría ganar tiempo de televisión por cada 10 minutos que pase haciendo ejercicio. Una persona que busca comer más saludable puede permitirse un cuadrado de chocolate negro diario por seguir con comidas nutritivas. Proporcionar recompensas consistentes por acciones deseadas puede inculcar nuevos hábitos. (Michie et al., 2009).

Aplicaciones como Habitica aplican el condicionamiento operante al gamificar el seguimiento de hábitos. Los usuarios ganan puntos y recolectan recompensas en un juego de fantasía por completar hábitos de la vida real. Este refuerzo virtual ayuda a inculcar comportamientos positivos. (Eckerstorfer et al., 2019).

El condicionamiento operante también muestra promesas para manejar el TDAH y el TOC. Recompensar la concentración y el enfoque en niños con TDAH, por ejemplo, puede fortalecer sus habilidades de atención (Rosén et al., 2018). De manera similar, reforzar a los pacientes con TOC por resistir las compulsiones puede disminuir los comportamientos obsesivos. (Twohig et al., 2018).

Sin embargo, el condicionamiento operante no toma en cuenta el papel de los factores heredados y cognitivos en el aprendizaje, y por lo tanto es una explicación incompleta del proceso de aprendizaje en humanos y animales.

Por ejemplo, Kohler (1924) descubrió que los primates a menudo parecen resolver problemas de un destello de perspicacia en lugar de aprender por ensayo y error. Además, la teoría del aprendizaje social (Bandura, 1977) sugiere que los seres humanos pueden aprender automáticamente a través de la observación en lugar de a través de la experiencia personal.

El uso de la investigación con animales en estudios de condicionamiento operante también plantea el problema de la

extrapolación. Algunos psicólogos argumentan que no podemos generalizar a partir de estudios en animales a los humanos, ya que su anatomía y fisiología son diferentes de las de los humanos, y no pueden reflexionar sobre sus experiencias e invocar la razón, la paciencia, la memoria o el autoconsuelo.

11. Preguntas Frecuentes

¿Quién descubrió el condicionamiento operante?

El condicionamiento operante fue descubierto por B.F. Skinner, un psicólogo estadounidense, a mediados del siglo XX. Skinner es a menudo considerado el padre del condicionamiento operante, y su trabajo trató extensamente el mecanismo de recompensa y castigo para los comportamientos, con el concepto de que los comportamientos seguidos de resultados positivos se refuerzan, mientras que los seguidos de resultados negativos se desincentivan.

¿Cómo se diferencia el condicionamiento operante del condicionamiento clásico?

El condicionamiento operante se diferencia del condicionamiento clásico, centrándose en cómo el comportamiento voluntario se moldea y mantiene mediante consecuencias, como recompensas y castigos.

En el condicionamiento operante, un comportamiento se refuerza o debilita según las consecuencias que lo siguen. En contraste, el condicionamiento clásico implica la asociación de un estímulo neutral con una respuesta natural, creando una nueva respuesta aprendida.

Aunque ambos tipos de condicionamiento implican aprendizaje y modificación del comportamiento, el condicionamiento operante enfatiza el papel del refuerzo y el castigo en la formación del comportamiento voluntario.

¿Cómo se relaciona el condicionamiento operante con la teoría del aprendizaje social?

El condicionamiento operante es un componente fundamental de la teoría del aprendizaje social, que enfatiza la importancia del aprendizaje observacional y la modelación en la adquisición y modificación del comportamiento.

La teoría del aprendizaje social sugiere que los individuos pueden aprender nuevos comportamientos observando a otros y las consecuencias de sus acciones, lo cual es similar a los procesos de refuerzo y castigo en el condicionamiento operante.

Al observar e imitar modelos, los individuos pueden adquirir nuevas habilidades y comportamientos y modificar su propio comportamiento

basándose en los resultados que observan en los demás.

En general, tanto el condicionamiento operante como la teoría del aprendizaje social destacan la importancia de los factores ambientales en la formación del comportamiento y el aprendizaje.

¿Cuáles son las desventajas del condicionamiento operante?

Las desventajas de usar el condicionamiento operante en individuos incluyen la posibilidad de consecuencias negativas no intencionadas, particularmente con el uso del castigo. El castigo puede llevar a un aumento de la agresión o comportamientos de evitación.

Además, algunos comportamientos pueden ser difíciles de moldear o modificar utilizando técnicas de condicionamiento operante, especialmente cuando están profundamente arraigados o vinculados a estados internos complejos.

Además, las personas pueden resistirse a cambiar su comportamiento para cumplir con las expectativas de los demás, especialmente si perciben que las demandas o consecuencias del refuerzo o castigo son indeseables o injustas.

¿Cuál es una aplicación de la teoría del condicionamiento operante de B.F. Skinner?

Una aplicación de la teoría del condicionamiento operante de B.F. Skinner se observa en la educación y la gestión del aula. Los maestros utilizan el refuerzo positivo (recompensas) para fomentar el buen comportamiento y el rendimiento académico, y el refuerzo negativo o el castigo para desalentar el comportamiento disruptivo.

Por ejemplo, un estudiante puede ganar tiempo extra de recreo (refuerzo positivo) por entregar la tarea a tiempo, o perder el privilegio de usar las computadoras de la clase (castigo negativo) por mal comportamiento.